

KINTETSU

pride
2025
Winter

京都営業所
所長代理
次田 健二

トップセールスマンインタビュー

すぐに動く、
だから
任せていただける

「近鉄の仲介」トップセールスマン3名のインタビュー掲載



2025年 オリコン顧客満足度®調査
不動産仲介 売却 マンション 3年連続第1位

「人が誇り」
私たち一人ひとりが
近鉄をつくっています

お客様の近くに いるからこそ

住まいや暮らしにまつわるすべての瞬間を共にすること。

私たちはお客様の想いを大切にしています。

一人ひとりが、お客様の希望に耳を傾け、最適なかたちを共に探す。

その積み重ねが、近鉄不動産をつくっています。

不動産という枠を超えて、

暮らしそのものを豊かにする提案を続けていきたいと考えています。

—— “近く”で考え、応えていく

現場で働く一人ひとりの想いがつながり、
一つの方角へ進む力となります。

不動産は“モノ”ではなく、お客様の人生の一部。
安心して任せていただける存在でありたい。

お客様が最初に出会う“近鉄不動産の顔”として、
心に残る対応をしたい。

お客様の声を近くで聞いて、
お客様の役に立ちたい。
一歩ずつ経験を重ね、
頼っていただける存在になりたい。

その想いの積み重ねが“信頼”になる



2025年 オリコン顧客満足度®調査
不動産仲介 売却 マンション 3年連続第1位

Index

「近鉄の仲介」地区部長インタビュー……………	04
「近鉄の仲介」トップセールスマンインタビュー……………	06
不動産買取サービス……………	08
「近鉄の仲介」売主物件特集……………	09
近鉄オリコン実績 ……………	10
プラス1キャンペーン……………	11

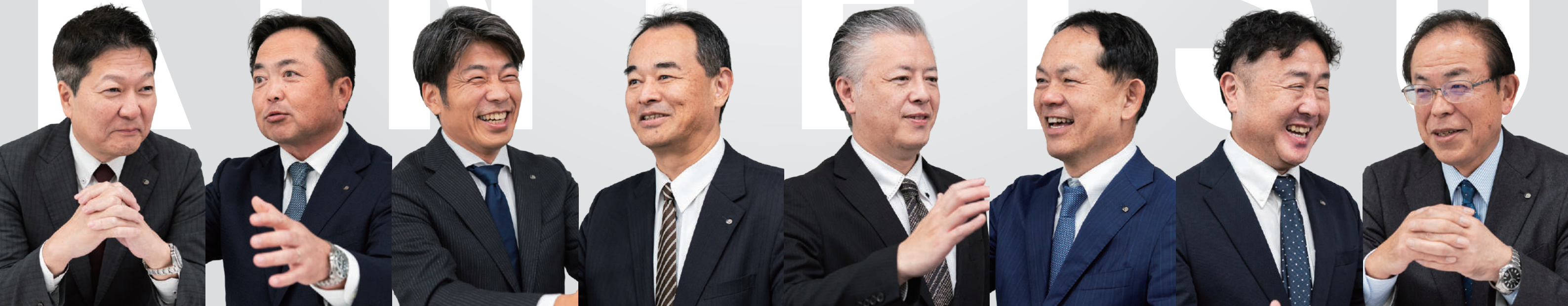


全社員の想いを束ね、信頼を届ける。それが私たちの使命です。

—— 近鉄不動産株式会社 近鉄の仲介 所長一同

近鉄不動産で働く一人ひとりが 同じ指針のもとに進んでいる

組織の力とは、理念や制度だけで生まれるものではありません。
現場で働く一人ひとりの想いが重なり合い、それが「近鉄不動産」というひとつの大きなチカラとなっていく。
その根底にあるものとは何か。地区部長の言葉から、その答えを探ります。



大阪地区 担当部長 山口 英利 記者：お客様と日々向き合う現場のリーダーとして、「近鉄不動産らしい営業」とは、どのようなものだと考えますか？	奈良・大阪東地区 担当部長 杉山 治樹 記者：多様なニーズがあるエリアで、お客様に選ばれるために意識していることは何ですか？	北摂・阪神地区 担当部長 藤永 拓男 記者：チームを率いる立場として、若手や部下にどのような姿勢を伝えたいですか？	京滋地区 担当部長 新出 雅彦 記者：営業という仕事の中で、ご自身が大切にしている信念を教えてください。	東海地区 担当部長 神田 篤 記者：多くの案件を扱う中で、営業として“ぶれない軸”にしているものは何ですか？	広島地区 担当部長 横田 和人 記者：競争の激しい市場の中で、チームとしてどんな強みを発揮していきたいですか？	福岡地区 担当部長 多川 賢二 記者：これからの「営業」に求められる姿とは、どのようなものだと思いますか？	首都圏 担当部長 齋藤 宏之 記者：担当地域の特色を踏まえて、地域のお客様とどう信頼関係を築いていますか？
近鉄不動産らしい営業とは、地域に根ざした長年の実績と、近鉄グループの総合力を活かしながら、お客様一人ひとりに寄り添うこと。売買だけでなく、相続や資産活用まで幅広くサポートし、人生に長く関わるパートナーとして信頼を築いています。私たちは、不動産という“モノ”だけでなく、お客様の暮らしや想いといった“コト”に真摯に向き合うことが大切だと考えています。	お客様に役立つ情報を届けられるよう、社内での共有や情報収集を大切にしています。お話をよく伺い、ご希望に寄り添ったご提案を心がけています。「安心して任せられる」「話しやすい」と選ばれる存在であり続けられるよう、お客様と接する時間を大切にすることを意識しています。	お客様の声に真摯に向き合い、単に条件を満たすだけでなく、その背景にある想いや暮らしのイメージまでくみ取ることを大切にしています。不動産は“モノ”ではなく“人生の一部”。お客様に寄り添い、「近鉄に任せてよかった」と心から思っただけられるよう、誠実な対応を心がけています。	お客様に「近鉄さんに頼んで良かった」と言っただけれることが何よりの励みです。不動産の売買は一生に何度もない大切な出来事。だからこそ、提案や対応の一つひとつに心を込め、心からそう思っただけられるよう努めるというのが信念です。	営業の軸は「お客様第一主義」。無理な営業はせず、物件のデメリットも正直にお伝えします。しっかりとお客様のベネフィットを思案し、親切丁寧な対応と迅速なレスポンスを心がけ、一貫したサービスで信頼を築く。地域に根ざし、住民の皆様や街と共に歩む存在を目指します。	競争が激しい広島エリアの中で、私たちの強みは「地域に根ざした信頼」と「6店舗一体の対応力」です。不動産仲介は人と人との信頼をつなぐ仕事。若手の柔軟な発想とベテランの経験を活かし、スピード感と確実性をもってお客様に誠実に向き合い、広島エリアに安心と信頼を届けます。	お客様に心から満足していただける営業、一人ひとりに寄り添ったサービスの提供が求められています。DXやAIの進化など、時代が大きく変化する中で、家族のかたちや住まい方も多様化しています。そうした変化に柔軟に対応しながら、お客様に最適な提案を続けていくことが大切だと考えています。	首都圏は特に多種多様な不動産取引が行われていますが、まずは何においてもお客様としっかりとした信頼関係を築くことが大切だと考えています。お客様のご要望や背景をしっかりと理解することで信頼が生まれ、プロの不動産アドバイザーとして最良のサービスをご提供できると考えています。

すぐに動く、だから 任せていただける



成績だけでは語れない、営業という仕事の“本質”があります。

お客様の人生に寄り添い、最適な答えを共に探すこと。その積み重ねが信頼を生み、結果として実績へとつながります。

近鉄不動産を代表する3人のトップセールスマンが、近鉄で働く想いを語ります。

記者：お客様に信頼していただくために、最も大切にしていることは何ですか？

次田：私たちが何より大切にしているのは、お客様の満足や感動を第一に考えることです。お客様と“対等な立場”で向き合い、ご意見やご要望をしっかり受け止めながら、信頼関係を築いていくことを心がけています。また、日々の小さな約束や行動を丁寧に積み重ねていくことも大切だと考えています。そうした一つひとつの積み重ねが、「この人に任せてよかった」と感じていただける信頼につながると思っています。

記者：成果を出すために意識している“日々の小さな習慣”はありますか？

次田：私が意識しているのは、「小さな成功を積み重ねること」です。どんなに小さなことでも、うまくいったことを振り返り、自分の成長を実感できるようにしています。それが次へのモチベーションになり、自信にもつながるんです。大きな成果は、日々の積み重ねの先にあると思っています。だからこそ、一日の終わりに「今日も一歩進めた」と思えるように意識しています。目標までの道のりを細かく見える化して、小さなステップを一つずつクリアしていく。そうすることで迷わず前に進めますし、日々の達成感が未来を変えていくと信じています。

記者：仕事の魅力ややりがいを、どんな瞬間に感じますか？

次田：営業の仕事は、お客様との出会いからはじまります。ご要望を丁寧に伺い、理想の住まいや最適な提案につなげていく。その過程の中で信頼関係が少しずつ築かれていくことに、大きなやりがいを感じます。お客様に「あなたにお願いしてよかった」と言っていたただけた瞬間が、何よりもうれしいですね。不動産というのは人生に深く関わる大きな買い物です。その分、お客様一人ひとりの想いも強い。だからこそ、寄り添いながら最善を考え、約束を守り、最後まで責任を持つことを大切にしています。日々の小さな積み重ねが信頼につながり、その信頼が次のご縁を生む。その循環こそが、この仕事の一番の魅力だと感じています。

記者：トップセールスマンとして、これからの営業現場にどのような意識で臨んでいきたいですか？

次田：何より大切にしているのは、「お客様の声にしっかり耳を傾けること」です。自分の話よりもまず相手の言葉を聞き、その奥にある想いや不安を理解する。その積み重ねが信頼関係を生むと思っています。特別な話術よりも、誠実に向き合う姿勢が大切です。お客様が納得し、安心して決断できるように、分かりやすい言葉で丁寧にお伝えすることを心がけています。また、常に市場を学び、情報を磨き続けることも欠かせません。変化の多い時代だからこそ、知識とスピードの両方を大切に、お客様一人ひとりに合った最善の提案ができる営業でありたいと思います。これからも小さな努力を積み重ねながら、「この人に任せたい」と思っていたただける存在を目指していきます。



京都営業所
所長代理
次田 健二

布施営業所
所長代理
松本 英樹



誠実であること、 まっすぐに向き合うことを大切に

記者：営業として成果を出すうえで、意識している「自分らしさ」は？

松本：一番大切にしているのは、どんなときも“誠実であること”です。お客様や関係業者の方々に対して、正直に、まっすぐに向き合うことを心がけています。営業という仕事は、数字だけを追いかけようと思えばできるかもしれませんが、私はそれよりも「人と人」としての信頼を築くことを重視しています。お客様にとって大きな決断である不動産の売買に関わる以上、安心して任せていただける存在でありたい。そのためには、言葉だけでなく、日々の行動でも誠実さを示すことを意識しています。

記者：“この仕事をしていて良かった”と感じた瞬間はありますか？

松本：やはり、お客様から「ありがとう」と言っていたただけた時です。「松本さんをお願いして本当によかった」と声をかけていただけることがあります。その一言に、この仕事をしていて良かったという気持ちになります。不動産仲介の仕事は大変なことも多いですが、お客様の人生の大きな節目に立ち会えるという特別なやりがいがあります。

大切にしているのは、 “お客様の立場に立つこと”と“早い対応”

記者：仕事を通じて、“地域”や“街”とのつながりを感じる瞬間はどんなときですか？

岡本：一つひとつの出会いがつながり、広がっていくを感じる瞬間です。大阪市南部エリアを担当して23年。過去に担当した物件を目にすることも多くなりました。以前ご縁のあったお客様から「知り合いが家を探していて」とご紹介をいただくことも。同じ地域の、すぐ近くの街区で再びお手伝いできることは、この仕事の大きな喜びです。

記者：長年担当されているエリアでの誠実で丁寧なご対応が、つながりを生んでいるんですね。

岡本：お客様へのレスポンスを早くすること、そして常にお客様の立場に立って丁寧に対応することを心がけています。早いレスポンスは信頼につながり、その積み重ねが「またお願いしたい」と思っていたただける理由になっているのだと思います。お客様の期待に応えられるよう、一つひとつのご相談に真摯に向き合っています。

あべの営業所
所長代理
岡本 健男



3名のインタビューから浮かび上がるのは、全員に共通する“誠実さ”と“お客様への真摯な姿勢”です。一人ひとりが、お客様の声に耳を傾け、小さな約束や積み重ねを大切にしながら信頼関係を築いています。また、迅速な対応や地域との長い付き合いなど、行動の細部にまで責任感が宿っています。数字を追うのではなく、人とのつながりを何より重視する姿勢が、彼らの成果と信頼の輪を広げています。お客様に「この人に任せてよかった」と思っていたただける存在であり続けるための努力が、3年連続オリコン顧客満足度No. 1という結果につながったと感じられました。

お客様の近くにいる私たちに 大切な住まいをお任せください

全国50店舗以上のネットワークをもつ近鉄不動産が
あなたの大切な不動産を納得できる条件で売却できるよう
お手伝いをいたします。

お客様の“安心できる判断”を
サポートすることが私の役目
です。誠実な対話の積み重ね
が、信頼につながります。

不動産買取サービス

「近鉄不動産」が買主となって
お客様の不動産を直接購入させていただきます。



不動産買取サービスのメリット

メリット 1

不要品は
そのままOK

お引越しの際、家具などの残
置物処理の手間や費用がか
かりません。

メリット 2

確実・スピーディーに
現金化

売れない不安を解消できます。
今買いたい物件の購入資金に
あてることが可能です。

メリット 3

仲介手数料がゼロ

近鉄不動産との直接取引のた
め、仲介手数料は不要です。

メリット 4

周囲に知られず
売却可

秘密厳守で広告活動も行わな
いため、近隣に知られず売却
できます。

仲介（一般売却）と買取（即時買取）の比較

	仲 介	買 取
成約までの期間	平均2～6ヶ月程度（エリアや物件により変動）	最短で数日から1～2週間程度
価格（売却額）	市場価格ベース（高く売れる可能性あり）	市場価格の70～90％が目安（やや低め）
売却の柔軟性	買主のローン審査や引渡し条件など調整が必要	スケジュールや条件が柔軟（相談可）
内覧・広告	複数回の内覧や広告活動が必要	基本的に不要（即決済可能）
手数料（仲介手数料）	必要（最大売買価格の3％＋6万円＋税）	不要（ただし買取価格に含まれている）
心理的負担	長期間売れないリスクあり	すぐに売却できるため負担少

使っていない資産の“現金化”が今、選ばれています。

※対象：マンション・土地（建物付可） ※ご依頼は地域、物件によりお取り扱いできない場合がございます。詳しくは営業所までお問い合わせください。

「近鉄の仲介」売主物件 セレクション SELECTION

- 仲介手数料不要
- リノベーション済
- 即時案内可能

その他、当社売主物件はこちら

東海エリア

ローレルコート
滝川町ヒルズ

販売
価格 7,580 (税込)
万円

◆所在/名古屋市昭和区滝川町◆交通/名古屋市営地下鉄鶴舞線「いりなか」駅徒歩4分◆専有面積/86.73㎡◆バルコニー/10.68㎡◆アルコーブ/1.02㎡◆構造・階数/RC造5階建3階部分◆間取/3LDK◆建築/平成30年1月◆管理形態/全部委託◆管理員勤務形態/日勤◆管理費/月額22,850円◆修繕積立金/月額14,570円◆専用利用料/月額2,109円◆現況/空室◆引渡/即可(残代金精算後)◆取引態様/売主

福岡エリア

百道タワー

販売
価格 9,698 (税込)
万円

◆所在/福岡市早良区百道浜1丁目◆交通/福岡市営地下鉄空港線「西新」駅徒歩10分◆専有面積/96.03㎡◆バルコニー/18.09㎡◆構造・階数/RC造地下1階付27階建20階部分◆間取/3LDK◆建築/平成16年2月◆管理形態/全部委託◆管理員勤務形態/日勤◆管理費/月額16,010円◆修繕積立金/月額12,330円◆専用利用料/月額1,936円◆共用施設利用料/月額2,100円◆自治会費/月額200円◆現況/空室◆引渡/即時(残代金精算後)◆取引態様/売主

関西エリア

パシフィック難波
グラシア

販売
価格 7,580 (税込)
万円

◆所在/大阪市浪速区幸町1丁目◆交通/Osaka Metro御堂筋線「なんば」駅徒歩5分◆専有面積/84.47㎡◆バルコニー/16.96㎡◆構造・階数/SRC造11階建11階部分◆間取/2LDK◆建築/平成13年5月◆管理形態/全部委託◆管理員勤務形態/日勤◆管理費/月額18,900円◆修繕積立金/月額18,580円◆駐車場管理費/月額3,000円◆駐車場積立金/月額2,200円◆外部居住者負担金/月額1,000円◆現況/空室◆引渡/相談◆取引態様/売主

広島エリア

ルミナス東原
シュドサンテール

販売
価格 3,980 (税込)
万円

◆所在/広島市安佐南区東原3丁目◆交通/アストラムライン「中筋」駅徒歩6分◆専有面積/89.09㎡◆バルコニー/20.74㎡◆構造・階数/RC造11階建3階部分◆間取/4LDK◆建築/平成19年3月◆管理形態/全部委託◆管理員勤務形態/日勤◆管理費/月額10,200円◆修繕積立金/月額12,470円◆現況/空室◆引渡/即可(残代金精算後)◆取引態様/売主

首都圏エリア

エクセル荻窪西

販売
価格 5,880 (税込)
万円

◆所在/杉並区今川3丁目◆交通/JR中央線「荻窪」駅バス6分「総合荻窪病院前」駅徒歩1分◆専有面積/61.95㎡◆バルコニー/8.25㎡◆構造・階数/RC造地下1階付9階建5階部分◆間取/3LDK◆建築/平成8年1月◆管理形態/全部委託◆管理員勤務形態/日勤◆管理費/月額12,100円◆修繕積立金/月額12,640円◆現況/空室◆引渡/相談◆取引態様/売主

■近鉄不動産株式会社国土交通大臣(11)3123号(一社)不動産流通経営協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟■取引態様/売主■「税込」と記載した物件は記載価格に消費税及び地方消費税が含まれています。■間取り・方位は概略のため現地案内の際お確かめ下さい。■マンションの面積は壁芯計算につき登記面積(内法計算)は若干減少します。■写真の家具・照明等は販売価格に含まれません。■上記物件は令和7年11月14日現在のものです。売却済みの場合はご了承ください。広告有効期限/令和7年12月31日

積み重ねてきた「ありがとう」が、私たちの誇りです。

オリコン顧客満足度[®]調査 【3年連続総合第1位】を獲得!



8つの評価項目全てでスコアが上昇

信頼を守るだけでなく、日々の挑戦で“より良い近鉄不動産”を目指してきた証となりました。

1 問い合わせ対応	前回 81.5点	↑ 82.2 点	近鉄グループとして長年にわたり実績と経験を重ね、地域の皆様のご相談に一つひとつ丁寧に对应して多くのお客様にご支持をいただいております。
2 担当者の接客力	前回 83.6点	↑ 84.2 点	エリア専属担当制で地域に精通したスタッフが、地域の市場動向やお客様のご事情を鑑み真摯に向き合うことで、信頼関係を築いています。
3 担当者の提案力	前回 80.7点	↑ 81.3 点	近鉄グループを含めた豊富なネットワークで売買に関する最新の情報をお客様にお伝えし、今後の動向も踏まえたご提案をさせていただいております。
4 売却価格	前回 78.0点	↑ 78.4 点	過去の事例や相場データに基づき、適切な査定価格を提示したのち、お客様に寄り添ったご提案をさせていただいております。
5 媒介契約の手続き	前回 81.2点	↑ 81.7 点	物件調査・契約・各種お手続きまで専門家と連携してトータルでサポートさせていただいておりますので、はじめての方も安心してお任せいただけます。
6 売却サポート	前回 79.0点	↑ 79.5 点	不動産の売却は不安がつきものです。近鉄の仲介では売却の際に様々なサポートをご準備して安心をお届けしております。
7 売買契約・決済の手続き	前回 80.6点	↑ 81.1 点	必要書類の確認やスケジュール管理、金融機関・司法書士との連携まで、経験豊富なスタッフがワンストップで対応。お客様のご不安を先回りしてフォローします。
8 利用のしやすさ	前回 80.6点	↑ 81.6 点	近鉄不動産の店舗は、駅チカ・商業施設内・主要沿線沿いなど、日常の延長線上にあります。気軽に立ち寄れる“身近な不動産窓口”です。

※過去7年以内に個人向け不動産仲介会社を利用して住居用マンションを売却したことのある7,364人による、不動産仲介 売却 マンション別 比較・評判の内、近鉄の仲介の各項目の得点を紹介。

大切な不動産の価値を高め、
安心して売却できるようサポートいたします。

通常は1つお選びいただくサービスが、期間限定で2つ選んでいただけます！
この機会にぜひご利用ください。



〈近鉄の売却サポート〉 プラス1キャンペーン実施中

キャンペーン期間 | 2026年1月31日(土)まで

「選べる6つのサービス」につきまして、
通常は1つお選びいただけるところ、本キャンペーン期間中は2つお選びいただけます。

選べる6つのサービス

専任・専属専任

下記①～⑥の中から2つサービスをお選びください。

1 不用品回収サービス マンション／戸建／土地 引っ越しの際に出た不用品、ご売却する空家の残置物、片付けの時間が取れない方の不用品をまとめて回収いたします。	2 仮測量サービス 土地 土地の現状を把握するため、今ある境界標を基に、土地面積・周囲の長さを測ります。	3 ハウスクリーニング マンション／戸建 お掃除のプロが水回りを中心にクリーニングいたします。隅々までクリーニングすることで売却不動産の印象がさらに良くなります。
4 リペアリング マンション／戸建 壁や床、サッシ廻り等の傷みを修復し、目立たなくすることで、売却不動産の印象を改善します。	5 草刈り 土地 売却不動産の生い茂ってしまった雑草を専門スタッフが刈り取ります。土地を明るく見せることで、好印象が期待でき、早期売却につながります。	6 アスベスト調査 戸建 建物の外壁を中心にアスベスト1検体検査を行い、解体見積を提示いたします。不透明な解体費用がクリアになります。

※①～⑥の中からいずれか2つお選びいただけます。また、ご利用にあたっては諸条件があります。
【適用条件】 ■専任媒介契約を締結した個人のお客様であること。 ■当社が正規手数料を収受すること。 ■査定額が原則1,500万円以上であること。
■当初媒介価格は査定額125%以内とし、1ヶ月後に110%とすること。 ■各サービスには適用条件があるためご注意ください。
■詳しくは、担当の営業所へお尋ねください。



プロカメラマン撮影

専任・専属専任

不動産専門のプロカメラマンがお客様の物件をより魅力的に見えるように撮影いたします。

印象度・閲覧数UPがカギ

購入の入り口はインターネットからの問い合わせが多数を占めております。掲載されている物件写真のクオリティが販売活動に直接影響します。

購入検討者の方々に購入後の暮らしをイメージしていただくことが重要です。



対象不動産：マンション／戸建

一つひとつの課題を“我が事”
として捉える。それが、お客様
にとって本当の満足につなが
ると信じています。



※当社にてお取引いただいたお客様に実施しているアンケートに基づく集計結果。(2025年3月現在)

近鉄のAI不動産査定

気になる不動産の価格を、AIがすぐにお伝えします。

不動産査定のノウハウや不動産取引に特有の知識を活用した機械学習ソリューションによって、
ご所有不動産の査定価格がその場で無料で分かります。



同じマンション内や、周辺
マンションの流通状況、市
場動向



階数、専有面積、築年数、
間取り、バルコニー方向な
どの住居条件



売却を希望される時期



駅からの距離などの
立地条件

不動産査定の結果はメールにて送付いたします。（無料）

- ☒ ご家族所有の不動産の価格が知りたい
- ☒ 相談前におおよその価格が知りたい
- ☒ 将来の参考に知っておきたい



AI査定をした後は、ぜひお近くの営業所へご相談ください。

対象エリア：東京都、千葉県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、広島県、福岡県 ※対象エリアは変更となる場合がございます。
※本サービスでご活用いただける査定サービスは、有効期限や回数制限がございます。※本サービスで査定いただいた物件について、当社の営業担当者よりご連絡させていただきます場合がございます。※本サービスにより算出される査定価格はあくまでも参考金額となり、売却時の物件価格を保証するものではありません。



2025年 オリコン顧客満足度®調査

不動産仲介
売却 マンション

3年連続第1位

